# 2024年企业沙盘模拟实训收获及感受总结 企业沙盘模拟实训感想(四篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-10-16

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**企业沙盘模拟实训收获及感受总结 企业沙盘模拟实训感想篇一**

申玉山101323041

八周的企业管理沙盘实训结束了，在这八周里我们都是受益匪浅。

这次实训中我担任小组的ceo。我拥有最高的决策权。因为是第一次接触企业管理的沙盘实训软件，所以我们前一周主要是对沙盘规则的学习和一些随意性的操作。在这之前老师帮我们分好了8个组，每个组代表一个企业。然后各组分配职务，我们是b组。

在这以后我们就进行了几次的模拟的经营，我们小组自我感觉还是可以的，在8个小组中算是比较优秀的。当然我们也有破产的时候。导致破产的主要是因为大家对沙盘的规则还不完全了解，致使我的组破产。所以应该提前了解市场规则，和市场趋势。

在接下来的几次模拟经营中，我们注意了这些，预算出企业每年的所有者权益，时时刻刻注意资金的使用。所以很好的经营到了最后。当然和我们小组大胆的想法有一定的关系。做出别的小组不敢做的经营方式。在第一次模拟经营中，我提倡拿大订单，会出最大的广告拿到最大的订单。结果经营的很好，一直处于前列。但是别的小组很快意识到只一点，我们第一年拿大订单就很困难。所以我们就决定放弃第一年拿大订单的想法，少投广告。继而在第一年省出的广告费去更新我们的生产线，我决定把3条手工的生产线全都更新成p2全自动的。去争取做p2的市场老大，结果我们实现了。我们在p2市场上站住脚以后，继而去做p3，努力也占p3的市场份额。在这个经营理念领导，我们努力做好。结果在最后的比赛中，我们小组获得第一。

通过短短的八周沙盘实训，让我感受到了团队协作运营的重要性。好的企业必须有好的运营团队在操作，好团队也应该有一个好的操舵手。我在这次实训中总结出：

1、实训加深了我们对管理学理论知识的理解；

2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；

3、实训也提高了我们的逻辑思维能力、计划能力、决策能力、组织协调能力、人际沟通能力和创新能力；

4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高自身分析问题和解决问题的能力。

**企业沙盘模拟实训收获及感受总结 企业沙盘模拟实训感想篇二**

企业沙盘模拟实训心得

企业沙盘模拟课程基于直观的沙盘教具,将企业结构和管理流程全部展示在模拟沙盘上,下面是企业沙盘模拟实训心得，希望大家喜欢。

篇一：企业沙盘模拟实训心得

通过一周的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。我是第八组的成员，在公司中我担任营销总监的角色。主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。沙盘实训结束了，但此次的实训留给我的思考却是非常深刻的，因为实训中我们我们取得的糟糕成绩：第一年没有盈利，第二年只接了一个5个p1的单子，加上新建生产线。企业严重亏损。第三年，我们投入了21m的广告费。是八个组中广告费用最高的一组。当然，我们我们也拿到了不少的广告单，结果盈利了5m，第四年。在我们贷款了80m的长贷下，我们又贷了60m的短贷。事实上，我们的所有着权益是不允许我们贷这么多的。所以结果直接导致了公司宣布破产。追加80m股东资金后，第五年略有起色。根据我们实训中出现的一系列问题。下面就是我个人的总结看法。

第一.决策失误。广告费用的投入是非常重要的。但我觉得这次我们的广告费用投入太缺乏理智了。而且很局限。还有各年对市场各种产品的需求量及价格波动图第一、二年不会看，到第三年才知道他的重要性。等于一开始我们就在盲目经营，破产的厄运也就注定了。

第二.规则不够熟悉。在我们自己动手实训操作前老师带着我们将实训的有关规则和事项让我们了解了一下，但事后我们组成员基本上就没有再对这些规则细细的看过，导致了这些问题的出现：我们以为长贷的最大数额是按所有者权益的三倍也就是按年终的所有者权益的数额乘以3得出的数来算的。却忽略了要偿还前期贷款，所以我们就使劲贷长贷。第四年一次性贷款了80m。扣除段贷的还款后。我们资金断流了。这是导致我们破产的直接原因;还有一点,我们的厂房第三年由于缺钱也变买了，却不知厂房可以帮我们加分。像以上的这些问题都是因为我们对规则不够了解而造成的。

第三：预算的重要性。预算很重要，而我们组却有一次竟没做预算，这就使我们以后的工作处在了一个盲目经营的状态。记得本应贷款时却没有贷款，导致在当年经营期间就资金断流了，而下面的路就越走越艰难，从破产到注入股东资金再到破产再注入资金到最后的稍见起色。经历过深刻的教训让我明白了预算的重要性，事先准备了，就相当你已经将你要做的实物充分的考虑了一遍，这时不管遇到什么也能处变不惊，拿出应对策略。

第四：分工合作的重要性。在这次实训中，我们组没有很好的分工合作。在工作期间出现过越权的现象，这样会造成工作程序的紊乱，容易出错，同时决策也容易出现失误。如几次的帐不平都和分工不明确有很大的关系。

第五：认真细心任是重点。帐不平是我们实训中遇到的棘手的问题，第一次不平因为费用的计算错误，第二次不平因为材料的成本计算错误。每次都在老师的指导下才找出问题的所在。这些都是不应该犯的错误，却因不细心让这不应该成了常犯。

身临其境的实训，让我知道了作为老板不容易，决策、计划、经营更是要步步为营，一步错，情况好时你要加倍努力才能弥补回来，情况不好时则是步步错。感谢学校给我们安排的这次沙盘实训。

篇二：企业沙盘模拟实训心得

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo、cpo、cmo、cfo、cho、cso。我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程;是一个把知道的变成做到的过;是一个团队一起做到的过程;也是大家互相了解的过程;是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程;是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先, 我认识到团队合作的重要性.采用小组学习的方式,可以促进不专业同学之间的融合, 优势互补, 互相学习, 从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力.同时培养了我们的责任感,使我们认识到要对小组任务负责,培养我们为小组任 务服务的意识;对小组学习成员负责,合理分配学习任务,使成员之间必须相互 合作,相互沟通交流相互帮助,包容.只有大家齐心协力,才能得出最优方案, 获得最佳结果。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

因为亚洲市场的开拓时间为三年，如果我们在第一年就开发，其他公司没有开发，那三年后亚洲市场就没有人可以和我们竞单了。当老师叫我们投放广告的时候，我们一直在思考到底要投放多少，从现有资金又联想到了实际，浪费了很多时间，到最后就剩下我门组没有投广

告了。在没有进行任何的计算，凭直觉投出我们第一比广告费1m，可是到了竞单的时候才发现，它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。由于我们投入的广告不及别人多，投放的时间又慢，只能等别人选完了才轮到我们，以至于第一我们的订单很少，没有过多的资金流入，只能向银行借款，由于疏忽，借了短期的，期末要还时，没有足够的资金，只能借长期还短期。导致第一利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的只要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三的经营状况良好，亏损的不多。因为第二的失误，在这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四时，我公司一路下跌，亏损严重。

篇三：企业沙盘模拟实训心得

沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实

对实习程序安排的混乱有所抱怨,现在看来,这只是由于对规则的不了解造成的,如果在开始的时候,能够静下心来,仔细阅读发下来的相关资料,问题便能迎刃而解!

实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo，不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

企业沙盘模拟实训心得分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只记得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说,工作既是程序性十分强的,而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训,不仅培养了我的实际动手能力,增加了实际的操作经验,缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解.实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历,它使我们在实践中了解社会,让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

**企业沙盘模拟实训收获及感受总结 企业沙盘模拟实训感想篇三**

企业沙盘模拟实训报告 为期两天的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短两天，但是好像真实的经营了企业七年。虽然在最后一节课上我们努力之后没能拿到第一，但是对于这次的实习，沙盘实训给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的的方向，并学以致用！

一、实训目的与要求 在实训模拟中学习和认识erp沙盘及其在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程。通过模拟企业经营运作全过程，直探经营本质，要求学生根据现代企业管理知识对企业经营和未来市场环境变化，分别做出发展战略、生产、产品研发、营销等方面的决策，提高学生的综合知识的理解、掌握和运用能力，为学生将来选择就业岗位提供一定基本知识。

二、实训内容

“沙盘竞赛”是一种集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能竞赛。我们给我们组取名为 ‘pop star’ 我所在的组成员有：ceo：xxx、cfo：xxx、coo：xxx、cmo：xxx、研发总监：xxx。

首先，老师为我们介绍了“沙盘竞争”的一些规则，同时还用沙盘模拟经营了一年给我们观看。然后老师让我们4人组成的团队进入ceo盘面模拟企业的经营。

进入盘面，所有人都站在一个起跑线上开始了一场激烈的竞争。第一年只有beryl产品和本地市场，所以关键在广告的数额。

在投广告的过程中，我们为了求稳，不敢冒险，所以投了4到5个广告，但是订单不是很多，但是我们的产量远大于订单量。故我们在第一年并没有获利多少。同时，我们根据市场预测和分析发现，crystal在近几年有很大的市场需求,beryl前几年的需求虽需求很大,但利润不大, crystal在近几年有很大的市场需求,且利润可观。而且根据得分规则，生产crystal分数也会高。同时我们发现ruby的市场也不错，故我们准备研发crystal和ruby产品。

若要在生产产品的时候同时研发产品，而且要想提高产量和获取更高的利润。我们必须换生产线，这所有的一切都需要大量的资金，所以我们必须要贷款。贷款分为三种：短期贷款、长期贷款、民间融资。开始的几天我们一直都有贷款，可是都不敢放开的去贷，导致一开始我们小组的竞争力和生产力拼不过其他小组。直到期间经营困难了，我们小组的各个成员去其他小组间谍了几次之后才发现我们除了投资风险很谨慎以外还有应付账款这一项目没有使用。在后来的几年后我们小组就放手经营公司了：首先，我们把厂房卖了改为租用，为了空出现金来买设备，然而等到我们小组在3~4年后有足够的流动资金了我们再把厂房买回来。其次，拥有了很多的生产线之后我们的生产力已经具有很强的竞争力了，我们就在第二.三年主要生产crystal，附带生产ruby。在第四年之后，根据市场行情，我们小组逐渐把生产力移到了ruby上，这样决策之后我们小组在第四年获得ruby的生产第一。其后几年我们公司路线平稳，最终我们小组的所有者权

益荣获第二名。商场如战场，商战中有激烈的竞争，在商场上是没有情分可讲的。只能够靠自己，凭自己的努力与实力去战胜对手。

三、实训总结erp沙盘模拟实训，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。

做完按照以旧规则的6年运行操作后，接着进行的是严格按照全国规则操作的比赛，这一次的比赛一定程度上纠正了先前的操作错误，在6年的操作中，我们组从来没有出现过违规的操作，也没有什么大的失误，各个成员的对自己的职责工作也相当熟悉。特别是正ceo的正确决策还有营销总监拿的订单相当好，这对我们组最后得分和所有者权益都获得全班第一名有相当重要的影响。

由于开始大家都理解错贷款的规则，很多组都开始面临危机了，所以我们组也就谨慎起来。我们第1年首先合理地规划了所有者权益的问题，然后在产品研发，市场开拓费用等方面也都做出相应的控制，使得我们能在第2年顺利地刚好借到80m长贷。第1年和别的企业不同的地方，主要是厂房的利用，我们利用资金只租了一个小厂房，建满了4条线，2条柔性生产线，2条自动线。而且考虑到为了减少第6年的还贷支出，我们第1年只贷了40的长贷, 在前3年中我们都是主打crystal、ruby产品。这使得我们能顺利地过渡到p4产品的出现！在第3年末，我们拥有两条全自动生产线，两条柔性生产线。在本地市场中，由全自动的crystal转ruby产品，在前3年中都是有4条线没变，然后我们在第3年的第3季开始了p4的研发。并且开发产品我们只开了crystal、ruby，节省开支，没开发beryl。经过合理规划后，我们在第3年的时候开始了p4的研发，并且在第4年的时候租了大厂房，顺利地在5年初开始生产p4产品。第4年原材料少下订单，为了能够按时交货，我们要进行紧急采购，由此而多花费了4m。市场方面，我们没有盲目地全面投资，放弃了最后一个国际市场。并且在第4年的时候很好的利用了柔性生产线的灵活性，抢到了亚洲市场的老大地位。广告费投入方面，我们都是很认真的研究了市场的走势，然后投放广告，使得我们的广告投入和收入非常的合理。特别是在第6年里，由于一些小组的经营不善破产了，使得我们拿单更加容易，拿了共256m的高额订单，共有16个p4。所谓是前所未有的高额！这是我们比较成功计算后得到的结果, 我们的经营策略是走高科技路线。

在生产线方面，除了刚开始的4条线，我们在第4年又上了2条全自动线，在第5年再加1条全自动线，最后共7条线，其中生产p4的又4条线，这样就使我们的高科技经营策略得以实现。

这几年企业运行得还是比较顺利的。在公布成绩时，我们组在班里的所有者权益和分数是最高的。我们组本次比赛的经营策略是走高科技路线，风险很高，收益也很高。所以，一不小心的话，我们也还很有可能面临着危机。但是高科技路线最终被证明是可行的，它有利于更快地提高我们组的所有者权益。

通过本次严格按照全国规则比赛的沙盘实训，我深刻理解了团队协作精神的重要性；同时，在erp实训的整个过程中，我对人生的感悟颇深：在市场的残酷与企业经营风险面前，是“轻言放弃”还是“坚持到底”，这不仅是一个企业可能面临的问题，更是在人生中不断需要抉择的问题，经营自己的一生与经营一个企业具有一定的相通性。本次沙盘实训相当有意义，希望对以后的学习和工作有一定的帮助！

**企业沙盘模拟实训收获及感受总结 企业沙盘模拟实训感想篇四**

姓名：唐晓清 学号：201119511377 班级：2024级9班

企业沙盘模拟实训收获及感受

经过紧张的两天，erp沙盘模拟课程结束了，让我受益匪浅，在经营的六年过程中，各公司都有得有失。作为d组的成员各尽其职，通力合作，最终取得了良好的成绩。至此，我对erp沙盘模拟课程有了新的理解，它不是我初接触时所理解的那样，当时认为它仅仅是一个游戏，实则它需要合理的设计和运营，要非常严谨和科学，也许它与实际的企业运营相差还很远，但是已经让我们深刻体会到要运营一个企业并不像我们想象的那样简单，它是市场竞争的一个小缩影。经过六年的企业经营模拟，虽然很辛苦，但是很有意义，受益颇多：

我的职位是生产总监，主要职责为协助ceo进行厂房、生产线的购置的决策；安排生产计划，确定各种产品的生产能力。在开始经营之前了解企业运营程序是最关键的。在这一点上我们d组的每一个成员都很快的了解了自己的职责，并准备好进入企业运营的角色中。

经过这“六年”的生产，我有了不小的收获，这里，我想总结我们组在这次课程中的优缺点。

优点：

1、公司各项决策的制定，基本上通过计算分析得出；

2、公司运营过程中，团队个成员工作效率高；

3、公司每年的广告打的非常漂亮，恰到好处；

4、公司财务做的很严谨，没出差错；

5、公司生产与采购的配合，做到0产品库存和0原料库存。

6、公司的竞单过程中，选单很漂亮。

缺点与不足：

1、公司起初战略不明确，各项工作开展困难；

2、公司起初分工不明确，造成人力资源没有充分利用和权责不清；

3、游戏规则不熟悉。

经过这次课程，我体会到了，要获得好的经营业绩，要做到：

第一，在经营的过程中要树立共赢理念。市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与合作伙伴之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知彼知己，在市场分析、竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇。

第二，要有全局观念与团队合作精神。通过erp 沙盘模拟对抗课程的学习，我们可以深刻体会到团队协作精神的重要性。在这里，每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。我深刻的认识到了沟通的重要性，各部门的配合是那么的关键。

第三，保持诚信。诚信是一个企业立足之本，发展之本。诚信原则在erp 沙盘模拟课程中体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。

第四，个性与职业定位。每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp 沙盘模拟对抗中会显露无遗。在分组对抗中，有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知所措。虽然，个性特点与胜任角色有一定关联度，但在现实生活中，很多人并不是因为“爱一行”才“干一行”的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找